Matura Najżywotniejsza sprawa

JÓZEF WATRA

Najżywotniejsza sprawa.

Rzecz dla mieszczanina
i rolnika polskiego napisana.

Nakładem Tow. „Rozwój".
WARSZAWA
1921.

ZAKŁADY DRUKARSKIE T-WA ROZWÓJ
Sp. z ogr. por. Zielna 47.

PRZEDMOWA.

Są sprawy o których milczeć nie wolno. Do takich należy kwestja przezemnie w tej broszurze poruszona. Starałem się o ile możności unikać punktów drażliwych i jątrzących, gdyż te do celu nie prowadzą nigdy.

Kwestja samoobrony społeczeństwa polskiego na polu ekonomicznem zainteresuje niejednego i niejednego obudzi z wygodnej drzemki. Pisząc i puszczając w świat niniejszą broszurę mam na oku nie rozdmuchiwanie rasowej lub wyznaniowej nienawiści, ale wskazanie społeczeństwu polskiemu środków obrony, daleko skuteczniejszych od wielu innych do tego czasu używanych.

Handel i przemysł polski są zagrożone, a przez to zagrożone jest na wiele lat bogactwo narodu.

Niechże ta skromna książeczka nie jątrzy, ale niech budzi śpiących i nich buduje.

AUTOR.

DO KOGO NALEŻY HANDEL W POLSCE?

Pytanie może niegrzeczne, ale trudna rada. Trzeba nam rzeczy nazywać po imieniu. Handel w Polsce nie należy do nas, ale do żywiołu obcego, napływowego—należy do Żydów.

Wiedzą o tem wszyscy i wielcy i mali — i kupcy i producenci, a może najdobitniej odczuwają to kupujący.

W miastach większych posiadamy jeszcze jaki taki procent kupców polskich, ale małe miasteczka kompletnie opanował żywioł żydowski. W większości miasteczek byłej Kongresówki i Galicji 95 proc. handlu drobnego znajduje się w rękach nie polskich — a 80 proc. handlu hurtowego jest terenem, na którym operuje handlowiec żydowski.

Śmiało można powiedzieć, że drobny polski handel prawie nie istnieje, a jeśli jego zalążki w jakiej okolicy są, to prowadzą żywot suchotniczy. Mamy co prawda, okolice, gdzie handel drobny jest w polskich rękach — są to jednak drobne wysepki wśród żydowskiego morza drobnego handlu.

Statystycznemi danemi na poparcie moich

twierdzeń uzbrajać się nie widzę potrzeby, gdyż niema człowieka w Polsce, którýby będąc przy zdrowych zmysłach twierdził, że handel drobny i hurtowny znajduje się u nas w polskich rękach.

Handel w Polsce da się podzielić na następujące kategorje:

1. Wielki handel hurtowy.
2. Drobny handel hurtowy.
3. Pośrednictwo przy zakupach hurtowych.
4. Większy handel detaliczny.
5. Drobny handel detaliczny.
6. Kramy detaliczne.
7. Domokrąstwo handlowe hurtowe detaliczne.

We wszystkich tych działach handlowych przedstawicielstwo nasze jest znikomo małe. Wśród wielkich firm hurtowych najwyżej 10 proc. stanowi czysto polskie firmy.

Tak samo rzecz się ma z drobnym handlem hurtowym, a może jeszcze gorzej.

Pośrednictwo przy zakupach w ostatnich czasach nieco się poprawiło na naszą korzyść. Posiadamy większą ilość pośredników Polaków — ale są to pośrednicy przygodni, którzy znęceni wielkiemi zyskami w okresie wojennym, przerzucili się do handlu. Większość tych pośredników stanowią pospolici paskarze.

Przejdźmy teraz do większego handlu detalicznego.

Wielki detaliczny handel żelazem, towara-

mi łokciowemi, zbożem i t. p. jest przeważnie w rękach żydowskich.

Jedynie tylko w pewnych większych miastach spotkać się można z poważniejszemi polskiemi składami detalicznemi.

Większe składy papieru i szpagatu są w rękach obcych.

Drobny żydowski handel detaliczny jest obecnie naszą największą bolączką i z wielu względów przedstawia dla ekonomicznej przyszłości kraju najpoważniejsze niebezpieczeństwo.

Prawdą jest, że w drobnym handlu detalicznym artykułami spożywczemi poczyniliśmy w czasie wojny pewne postępy — nie wiele to jednak znaczy wobec ogromu zadania jakie mamy przed sobą.

Mamy w Polsce obecnie setki miasteczek, w których na sto składów detalicznych żydowskich istnieje od jednego do pięciu polskich składów i to tak zaopatrzonych w towary, że w soboty gdy żydowskie składy są zamknięte, nic w tych miasteczkach kupić nie można.

Drobny detaliczny handel wołowiną jest tak opanowany przez żydów w naszym kraju, że w soboty w wielu miejscowościach mięsa wołowego kupić nie można.

Zaznaczyłem poprzednio, że drobny żydowski handel detaliczny stanowi dla nas obecnie największą bolączkę. Twierdzenie to postaram się wyjaśnić.

Drobny handel już ze swej technicznej strony wymaga wielkiej liczby drobnych kupców.

Kupcy ci obsiadają polskie miasta i miasteczka wraz z rodzinami, a handel ten daje im utrzymanie i umożliwia zakładanie nowych rodzin.

Ponieważ drobny handel u nas spoczywa w rękach obcych, żywioł obcy zalał nasze miasta i miasteczka, czyniąc z nich fortece wrogo usposobione do narodu polskiego.

Prócz tego, ludność nasza mieszczańska jest z miasteczek ekonomicznie wypierana, gdyż bogacący się żywioł żydowski wykupuje od niej domy i parcele budowlane, przez co pozbawia ją oparcia i zmusza do przeprowadzki.

Dzięki rozrostowi drobnego detalicznego handlu w rękach żydowskich, mieszczaństwo polskie upadło pod względem ekonomicznym i nawet kulturalnym, gdyż dobrobyt jest koniecznym czynnikiem kulturalnym.

Jeśli na drobny handel detaliczny nie zwrócimy baczniejszej uwagi, to miasteczek naszych nie podniesiemy, kupiectwa polskiego nie odrodzimy, żywiołu mieszczańskiego nie uratujemy od zalewu żydowskiego, który już resztki zaczął trawić w Kongresówce dawnej i w Małopolsce.

Posiadamy jeszcze typ tak zwanych kramów detalicznych. Typ ten daje się widzieć tak w małych jak i większych miastach polskich. Stanowi on formę przejściową, gdyż kupcy żydowscy detaliczni zaczynają zwykle od małego kramu swoją karjerę kupiecką.

Brak gotówki poważniejszej, lub „wyczu-

wanie“ rynku zbytu zmusza tysiące Żydów do zakładania najpierw kramów, które się raz wolniej, drugi raz szybciej przekształcają na detaliczne składy, większe lub mniejsze.

Owe kramy detaliczne są u nas w Polsce poczwarkami, z których się następnie, w warunkach odpowiednich, lęgną odpowiednio silne gąsienice handlu detalicznego, żerujące na grzbiecie społeczeństwa polskiego.

W dziedzinie kramów detalicznych przedstawicielstwa społeczeństwo polskie prawie że nie posiada.

Ważną rolę w naszem życiu handlowem gra domokrąstwo.

Dzieli się ono na dwie kategorje — na hurtowe i detaliczne.

Domokrąstwo całkowicie spoczywa w rękach żydowskich i stanowi ono pewnego rodzaju handlową „służbę wywiadowczą“...

Owi domokrążcy specjalnie operujący po wioskach, skupują hurtownie jaja, masło, cielęta, bydło, konie, skóry bydlęce, jednem słowem wszystko co się kupić w takich wypadkach daje. Nie zapominają oni o zbożu, o świniach i o drzewie.

Domokrążca kupuje hurtownie, robi sprzedającemu rolnikowi „wygodę“, gdyż przychodzi do niego do domu, ale za to sprzedaje mu detalicznie, lub się umawia naprzód z rolnikiem po jakiej cenie mu sprzeda detalicznie towar ze swojego składu, gdy rolnik przyjedzie na targ do miasta.

Na tem jeszcze nie koniec.

Jak wspominałem już ludzie ci stanowią służbę wywiadowczą kupiectwa żydowskiego.

Przez bezpośrednie stykanie się ze sprzedającym i kupującym rolnikiem, wiedzą oni dokładnie czego rolnik potrzebuje i co ma do sprzedania.

Tu spoczywa cała tajemnica powodzenia Żydów w handlu w Polsce.

Pierwszą i najważniejszą zasadą w handlu jest, aby kupiec wiedział, czego klijent potrzebuje i co ma do sprzedania.

W języku kupieckim nazywa się to znajomością rynku handlowego, a nikt w Polsce tak, jak Żydzi właśnie, rynku tego dokładnie nie zna.

Nowe polskie kupiectwo w mniejszych miastach i miasteczkach albo zna słabo rynek zbytu, lub kompletnie niema o nim pojęcia.

Tym się tłumaczy słabość polskiego handlu detalicznego — a siła handlu żydowskiego. Podczas gdy my się obracamy po rynkach zbytu po omacku, na „chybił, trafił"—Żydzi go znają dokładnie i w najdrobniejszych szczegółach.

MIASTO I WIEŚ, ORAZ ICH WSPÓLNY INTERES.

Na pozór się wydaje. że interesy miasta różnią się w handlu od interesów wioski. Jest to jednak złudzenie. Miasto jest bowiem zależne od wioski, pod względem dostarczania

artykułów spożywczych i handlu, a wieś jest zależna od miasta pod względem dostarczania towarów codziennego użytku, odzienia, obuwia, towarów luksusowych i pod takim względem, jak jest zależny producent od hurtownika, który od niego kupuje płody rolne.

W stosunku do miasta wieś jest żywicielką i producentką tych towarów surowych, które miasto przerabia na produkty gotowe.

Miasto, w stosunku do wioski, jest źródłem zakupów i źródłem sprzedaży, oraz środowiskiem, z którego na wieś dostaje się wyższa kultura.

Jak miasto potrzebuje wioski, tak wioska potrzebuje miasta. Oba te środowiska życia społecznego uzupełniają się wzajemnie, ale żadne z nich nie stanowi kompletnej, oderwanej, niezawisłej całości. Biorąc rzecz głębiej, dojdziemy do wniosku, że miasto po największej części jest takie, jakiem je uczyni wieś polska. Od wioski zależy, czy miasta nasze mają być nadal żydowskie, czy też polskie.

Od kogo wieś kupuje i komu wieś sprzedaje, ten jest rzeczywistym panem miasta i jego handlu, oraz przemysłu.

Rzecz to tak prosta i łatwa do poznania, że aż dziw bierze, iż z całą przytomnością nie widzą tego tak rolnicy, jak i mieszczanie polscy.

Przez handel przechodzi całe bogactwo narodu naszego tak, jak przez rury wodocią-

gowe napływają zapasy wody po miastach — jak po wioskach strumieniami płynie ożywczy zapas wody, jak przez śpichlerz przechodzi bogactwo każdego gospodarza.

Handel w danym narodzie jest jego kieszenią, w której się gromadzą zapasy gotówki, skarby największe.

Jak długo gotówka nasza będzie w kieszeniach obcych, tak długo będziemy biedni i zależni.

* * *

W interesie tak miasta, jak wioski, leży, aby pomiędzy ludnością wiejską, a więc produkującą — a ludnością polską po miastach nie było obcego pośrednika, który do narodu polskiego nie należy, ani obyczajem, ani krwią, ani wiarą. Ten pośrednik jest piątym kołem u polskiego wozu, które wstrzymuje nasz narodowy rozpęd ekonomiczny, a przez to zarówno okrada wieś, jak i miasto.

Dziś wieś polska sprzedaje w wysokości 80% swoje produkty obcemu pośrednikowi, a więc Żydowi. Pośrednik ten odsprzedaje produkty drugiemu Żydowi, który je przetwarza — a więc zboże miele na mąkę, garbuje skóry bydlęce, wełnę zamienia na tkaniny, zarzyna woły, cielęta i owce, aby je następnie sprzedać w postaci mięsa ludności polskiej, czy to wiejskiej, czy to miejskiej.

Ze skór robi obuwie, z materji wełnianych szyje ubrania i robi czapki.

A jeśli ów Żyd nie przerabia sam surowców, to je sprzedaje innym Żydom po cenach takich, które przynoszą zysk. A więc surowiec sprzedany przez polskiego rolnika handlarzowi obcemu przechodzi kilka, a często kilkanaście rąk, zanim się w postaci towaru gotowego napowrót dostanie do rąk tego samego rolnika, który wyprodukował surowiec.

W ten sposób każda wieś utrzymuje dziesiątki, a nieraz setki żydowskich kupców, handlarzy, fabrykantów, rzemieślników i faktorów. Nic więc dziwnego, że ubożejemy, że nam w kraju *ciasno, jeśli dziesięciu Polaków obecnie pracuje dodatkowo na utrzymanie jednego Żyda z dodatkiem.*

Proste obliczenie. Ludności posiada Polska przeszło dwadzieścia pięć miljonów. W tem jest przeszło trzy miljony Żydów, a ściśle biorąc 3,300,000 głów.

Ludności nie żydowskiej jest więc w Polsce około 23,000,000. Na dziesięciu tedy Polaków przypada prawie jeden i pół Żyda. I to Żyda takiego, który nie sieje i nie orze, ani nie produkuje, jedynem prawie jego zajęciem jest handel. Obliczmy teraz, ile naród polski wydaje ze swej kieszeni na utrzymanie tej masy żydostwa.

* *
*

Do obliczeń naszych używamy rubli rosyjskich w ich wartości przedwojennej. Ponieważ w obliczenie nasze wchodzą zarówno do-

rośli jak i dzieci, za normę przyjęliśmy, że utrzymanie jednostki, to jest wyżywienie jej i odzianie kosztuje rocznie sto osiemdziesiąt rubli w złocie. Jest to obliczenie minimalne, to jest najmniejsze, jakie można przyjąć w życiu miejskiem, gdzie żydzi wyłącznie mieszkają po miastach i miasteczkach.

Jeśli tedy utrzymanie jednego żyda kosztuje 180 rubli w złocie, to utrzymanie 3,300,000 kosztuje rocznie 594,000,000 rubli w złocie (słowami: pięćset dziewięćdziesiąt cztery miljony rubli w złocie).

Na tem jeszcze nie koniec, gdyż samem nędznem utrzymaniem żadna rodzina się nie zadowala.

Jeśli przyjmiemy za stosunok, że każda rodzina żydowska składa się z sześciu osób, to dojdziemy do pewnika, że w Polsce mieszka nie mniej jak pół miljona rodzin żydowskich. Gdy teraz przyjmiemy za normę, że każda żydowska rodzina w jednym roku oszczędzi z handlu, lub w jaki inny sposób tylko 300 rubli wartości przedwojennej, to dojdziemy do tego, że pół miljona rodzin żydowskich oszczędzi 150,000,000 rubli w złocie, wartości przedwojennej. Razem więc z majętności narodu polskiego, najmniej, idzie corok w ręce obce i na utrzymanie obcych 744,000,000 rubli w złocie.

Obliczenia dokładnego w tym wypadku przeprowadzić nie można, ale kto ma odrobinę pojęcia o olbrzymich bogactwach Żydów w Polsce, ten przyzna, że zarobki ich oceniliśmy

bardzo nizko —może nawet zbyt nizko. Ktoby sobie chciał przeliczyć ów wydatek narodu na utrzymanie 3,300,000 żydów w Polsce na obecną powojenną markową walutę polską, ten dojdzie do konkluzji, że nieprzyjemność ta kosztuje nas rocznie bajońskie sumy.

*

* *

Cyfry odkryją nam jeszcze wiele innych ciekawych „tajemnic“.

Utrzymanie jednego Żyda kosztuje nas rocznie 180 złotych rubli, a oszczędza on przypuszczalnie 50 rubli rocznie, czyli jeden Żyd z majętności narodu polskiego użytkuje rocznie 230 złotych rubli.

Ponieważ na dziesięciu Polaków przypada w Polsce jeden żyd najmniej, to jeśli owe 230 rubli podzielimy na dziesięć części, dojdziemy do cyfry, że każdy Polak rocznie jako „podatek“ musi złożyć na żydowskie utrzymanie i na zyski Żyda, oraz majętności 23 ruble w złocie, a podług powojennej waluty markowej, 23,000 marek polskich. Trzeba wziąć pod uwagę, że owe 23,000 marek płaci każdy dorosły Polak i każde najmniejsze dziecko polskie. Jeżeli przyjmiemy za normę, że rodzina polska składa się z sześciu osób, podobnie jak rodzina żydowska i przeprowadzimy obliczenie, to dojdziemy do przekonania, że każda polska rodzina wydaje na ten cel 138,000 marek (sto trzydzieści ośm tysięcy rocznie).

Takiego podatku nawet rząd Rzeczypospolitej od narodu nie dostaje.

Mógłby ktoś postawić zarzut, że przecie suma wydana przez Żydów na utrzymanie i odzienie idzie napowrót do kieszeni społeczeństwa polskiego, gdyż nam płaci Żyd za chleb, mięso, ubranie i t. p. kupione w kraju.

Zarzut częściowo jest słuszny i ciągle mieliśmy go w myśli.

Słuszną jest rzeczą, aby nie mniej jak 75% z tej sumy wydanej na utrzymanie odliczyć—ale 25% zapisać trzeba na dobro zagranicy, skąd Żydzi dla siebie, specjalnie różne artykuły sprowadzają.

Jednakże trzeba nie zapominać o tym, że miljony wydane na utrzymanie 3.300.000 Żydów mogłyby tak samo dobrze, a z większym pożytkiem dla narodu, być użyte na wyżywienie 3.300.000 Polaków. Owe 3.300.000 Żydów zabiera poprostu chleb takiej samej liczbie Polaków. W ten sposób owe miljony są dla narodu stracone. Gdyby na miejsce 3.300.000 Żydów żyło w Polsce tyleż więcej Polaków, sumy przez nich wydane tak samo wróciłyby częściowo do kieszeni narodu, jak wracają od Żydów.

Owe 150.000.000 rubli w zarobkach żydowskich co roku przepadają dla nas bezpowrotnie.

Gdyby owe miljony pozostały w kieszeni narodu polskiego, co rok moglibyśmy zbudować piętnaście olbrzymich okrętów po 10.000.000

rubli złotych każdy, lub moglibyśmy zbudować co roku nową linję kolejową, albo utrzymać kilkaset nowych szkół i setki zbudować nowych uczelni.

Temat ten poruszyliśmy jedynie dlatego, aby wykazać ile naród traci przez to, że handel jego znajduje się w obcych rękach. Wspólny interes polskiego miasta i polskiej wsi spoczywa w potrzebie pozbycia się żywiołu obcego, nam wrogiego.

JAK BRONIĆ MIAST POLSKICH I WIOSEK.

Każdy kto zna polskie stosunki handlowe przyzna, że konieczną jest jakaś zbiorowa akcja, którąby zarówno broniła miast, jak i wiosek polskich przed wyzyskiem i przed nieproszonym, a wrogim nam pośrednikiem. Gdyby nawet ten pośrednik nie był nam wrogiem, lecz przyjacielem, to i tak instynkt narodowy nakazuje nam bogactwa nasze skupić w naszych rękach, a nie dawać ich do rąk obcych, chociażby nawet przyjaznych. Naród polski w swojej polityce handlowej nie może być „Towarzystwem dobroczynności“ i przytułkiem dla obcych ze szkodą dla samego siebie.

Gdzie się bowiem rozpoczyna szkoda dla społeczeństwa, wynikła ze zbytniego altruizmu, tam się rozsądek kończy, a rozpoczyna się głupota.

„Polska dla Polaków“, a polski handel dla nas, a nie dla gości naszych istnieje!

„Gość w dom, Bóg w dom“. Ale „gość,“ który rzuca na ciebie kamieniem oszczerstwa, gdy z twoich rąk odebrał chleb i sól — przestaje być gościem, a staje się najeźdźcą, podłym i wstrętnym niewdzięcznikiem.

Obrona tedy nasza musi być rozpoczęta od fundamentów, a brać w niej musi udział tak wieś polska, jak również miasto. Akcja ta koniecznie musi być wspólna. Miasto nie może prowadzić obrony na swoją rękę — a wieś na swoją. Istnieć powinien spojony wspólnym celem front ekonomiczny.

Jak Polskę można sobie wyobrazić w formie koła, którego szprychami są różne klasy narodu, a piastą rząd nasz — tak wszystkie klasy narodu muszą się faktycznie poczuć częściami koła i wspólnie podtrzymywać obwód tegoż koła i wewnątrz niego gospodarzyć bez wyręczycieli.

Obecny stosunek Żydów do społeczeństwa polskiego przypomina nam żywo powiastkę, słyszaną od starego, na poły cywilizowanego, Indjanina:

Do wigwamu zamieszkałego przez zamożną rodzinę szczepu Sioux wszedł w czasie zamieci śnieżnej człek nędzny, wygłodzony, ledwo stojący na wychudłych nogach i prosił o odrobinę strawy i skromne miejsce przy ognisku.

Gościnny i litościwy Indjanin nie odmówił.

Gość pozostał jeden dzień, drugi i trzeci, a ponieważ była wtedy zima, okryto go skórą niedźwiedzią, aby nie cierpiał z powodu zimna.

I tak nędzarz mieszkał w jednym wigwamie i z indyjskim wojownikiem. A kiedy nabrał sił, podpasł się, wyrzucać począł z wigwamu dzieci litościwego wojownika i żonę jego, a w końcu rozprawiwszy się z gospodarzem, sam zajął jego miejsce, nielitościwie wypędziwszy całą rodzinę na mróz.

Bajka skończona.

Czyż nie można jej morału zastosować do naszych stosunków polsko-żydowskich?

*
*   *

Jak już na wstepie rozważyłem, konieczna jest samoobrona i konieczne jest rozpoczęcie systematycznej pracy w kierunku spolszczenia naszego handlu. Działać w tym wypadku powinny i wieś i miasto.

Jak działać, postaram się rzecz całą przedstawić możliwie najściślej po kupiecku, bez niepotrzebnych aluzji i przykładów. Mówić będę cyframi i szczegółami organizacyjnemi, więc też dalszy ciąg tej pracy proszę czytać powoli i z namysłem.

System pracy zbiorowej, jaki proponuję, jest czemś pośredniem pomiędzy kooperatywą, a organizacją czysto akcyjną, opartą na systemie przyjętym przez kapitał.

Wierzę silnie, że w Polsce potrzeba obecnie wprowadzać w życie także organizacje handlowe, które nie będą ani czysto kapitalistyczne, ani czysto kooperatywne.

Do systemu kapitalistycznego panuje u nas pewnego rodzaju niechęć—a kooperatywy u nas pracują na ogół kiepsko, a w dodatku wpadają w specyficzny biurokratyzm i plączą się w sieci polityki, która dla takiego zadania, jakie przed nami leży, jest szkodliwa.

Akcję więc trzeba prowadzić apolitycznie. Mieć na oku tylko względy ekonomiczne i pod tym sztandarem zebrać całe społeczeństwo polskie, a przynajmniej jego części najrozumniejsze i najzdrowsze.

Plan mój nie jest inowacją kompletną, gdyż stosowany jest, co prawda nieco odmiennie, w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej przez tamtejsze potężne organizacje farmerów, czyli rolników.

Plan ten przedstawię szczegółowo w następnym rozdziale.

ORGANIZACJA.

Podstawową jednostką organizacyjną jest grupa. Grupy takie zakładać trzeba po wioskach, lub mniejszych miasteczkach. Dziesięciu członków na początek może stanowić grupę. Każdy z członków płaci 5,000 marek wpisowego, która to suma nigdy mu nie jest zwrócona, a bywa obracana na koszta organizacyjne i ku-

pna magazynów, lub parcel pod magazyny. Suma wpisowa w danej okolicy może być dowolnie zmniejszona, lub podnoszona. Kapitał zebrany przez wpisowe należy do danej grupy, podobnie jak majątek za niego nabyty i nigdy nie może być obciążony żadnym długiem hipotecznym ani wekslowym przez Zarząd grupy. Magazyn, czy też jakakolwiek realność nabyta za wpisy nie może być sprzedana tak długo, jak długo 10 członków się temu sprzeciwia i pragnie nadal grupę utrzymać w danej miejscowości.

Członkowie grupy nabywają następnie udziały w dowolnej ilości, nie większej jednak, niż przepisuje prawo krajowe, lub jak ogół członków grupy uchwali. Prostą większością głosów można danemu osobnikowi odmówić sprzedaży akcji, jeśli się zarząd odniesie do plenum. Zarządowi nie wolno pod żadnym warunkiem sprzedawać akcji nie Polakom, lub ludziom, co do których polskości szczerej zachodzi wątpliwość.

Każda poszczególna grupa posiada swój zarząd, składający się z następujących urzędników:

1) Dyrektora grupy, który jest pod kaucją tak wysoką, jak jego miesięczny obrót w kasie grupy. Dyrektor powinien być zdolnym handlowcem, człowiekiem rzutkim, samodzielnym i odpowiedzialnym.

2) Z sekretarza grupy. który prowadzi książkowość.

3) Z lokalnej komisji kontrolującej i pomocniczej, składającej się z 5 ludzi.

Powyżsi stanowią cały zarząd grupy, na której czele stoi dyrektor, jako jedyna odpowiedzialna finansowo jednostka.

CENTRA.

Wszystkie grupy w kraju podległe są tak zwanym centrom.

Centrum jest tylko jedno na każde województwo. Zadaniem centrum jest czuwać nad pracą grup i ich kierowników, oraz współpracować z nimi.

Na czele centrum stoi prezes, jako kierownik główny i posiada do pomocy: dyrektora sprzedaży, dyrektora zakupów i dyrektora administracyjnego. Wszyscy powyżsi są pod kaucją majątkową i za czynności swoje odpowiadają tą właśnie kaucją. Oni właśnie dobierają sobie samodzielnie takich pomocników, jacy im są koniecznie potrzebni.

GŁÓWNY ZARZĄD.

Nad wszystkiemi centrami czuwa zarząd główny i kontroluje ich pracę, wydając im dyrektywę tak, jak centra wydają grupom poszczególnym.

Na czele zarządu głównego stoi prezes — moderator, jeden dyrektor sprzedaży i jeden dyrektor skarbnik.

Wszyscy są pod kaucją odpowiednią w stosunku do rozległości interesów, jakie organizacja prowadzi.

PRACA W GRUPACH, W CENTRUM I W ZARZĄDZIE.

Obecnie przystępujemy do rzeczy najważniejszych, bowiem do właściwego określenia celów i prac grup, centrów, oraz zarządu.

Do grup, które są podstawą całej organizacji, mogą należeć, a nawet powinni nie tylko rolnicy, ale kupcy chrześcijańscy, gdyż leży to tak w interesie jednych, jak i drugich, co się okaże, gdy przystąpimy z kolei do omówienia podziału zysków.

Pierwszem zadaniem każdej grupy jest skupić koło siebie jak najwięcej rolników, hurtowników i detalistów polskich. W ten sposób znajdą się w jednem kole wszyscy producenci i handlujący, oraz sprzedający.

Drugiem zadaniem jest z zebranego kapitału za wpisy, nabycie, lub wynajęcie odpowiedniego lokalu na magazyn. Lokal taki, o ile to możliwe, powinien być położony niedaleko bocznicy kolejowej. Na ten cel używa się tylko kapitału zebranego z wpisów.

Zaś kapitał zebrany z udziałów idzie na obrót handlowy.

Zadaniem grupy jest za te pieniądze kupować po cenie rynkowej płody rolne od tych producentów w pierwszym rzędzie, którzy nale-

żą do jej prac. Za nabyte płody płaci się zaraz tym, którzy tego żądają, zaś innym w czasie umówionym. Do ksiąg zapisuje się w grupie po jakiej cenie dana ilość płodów rolnych była zakupiona.

SPRZEDAŻ.

Płody te w czasie odpowiednim bywają z magazynów sprzedawane i cena sprzedaży z zyskiem jest ściśle notowana.

Na tem polu grupy pracują wspólnie z centrami, które codziennie zawiadamiają swoje grupy o cenach rynkowych na zakupy i na sprzedaż. Zakupami trudnią się tylko grupy, zaś akcja sprzedaży płodów rolnych jest w rękach centrów. Centra żądają od danej grupy na taki, a taki termin, takiej, a takiej ilości zboża, kartofli i t. p. Grupa towary wysyła i rachunkiem obciąża centrum, podając cenę właściwego kosztu.

Do tej sumy, centrum dolicza koszta przewozu, koszta ogólne organizacji i zysk uczciwy. Rozrachowania pomiędzy grupami i centrami dokonywane są co miesiąc.

Ponieważ zadaniem głównego zarządu jest badanie rynków zbytu w kraju i zagranicą, centra otrzymują od zarządu codziennie dyrektywę, jakich cen żądać i jakie ceny płacić za produkty. Pomyłki są tu wyłączone i cała organizacja działa sprawnie, jeśli jest prowadzona przez ludzi fachowych.

Co miesiąc centra odbierają raporty o obrocie i wysyłają je do zarządu głównego. Krótko powiedziawszy, stosunek grup do klijentów jest taki, że grupy kupują od nich i następnie towar po własnym koszcie sprzedają centralom.

Centrale zaś towar puszczają na rynek zbytu po cenach minimalnych, wyznaczonych przez zarząd. Uprawianie wyzysku przez jednostki jest tu wyłączone.

W ten sposób organizacja ma bezpośrednią styczność z producentami i z hurtownikami, czy detalistami.

Stanowi to jednak tylko jedną część działalności całej organizacji. Drugą częścią są zakupy dla swoich członków.

ZAKUPY.

Poszczególni członkowie grup jako przeważnie rolnicy, potrzebują narzędzi rolniczych, maszyn, farb, czasami dobrego zboża do siewu i wielu różnych innych rzeczy. Członkowie potrzeby swoje zgłaszają do dyrektora grupy, który im podaje ceny za dane rzeczy. Członkowie należność wpłacają.

Dyrektor grupy spis taki przesyła wraz z gotowizną do centrum, który towary te kupuje w fabrykach. Narzędzia te są następnie wysyłane do grupy i rozdzielone.

Organizacja przy podawaniu cen liczy koszt własny i minimalny zysk.

W ten sposób, członkowie grup mogą na-

bywać potrzebne im maszyny po cenach minimalnych, a w dodatku zysk, jaki ma z tej sprzedaży organizacja, idzie do ich kieszeni z powrotem w postaci dywidendy od udziałów.

W ten sposób producent produkty swoje sprzedaje sobie i wyroby fabryczne kupuje od siebie niejako.

Jasną jest rzeczą dla każdego, że żaden członek organizacji na wyzysk narażonym być nie może. Sprzeda towar uczciwie i za uczciwą cenę kupi to, co mu jest potrzebne.

PODZIAŁ ZYSKÓW.

Wszystkie zyski jakie organizacja posiada dzielone są na trzy części.

Jedna część idzie na opłacenie dywidendy udziałowcom wszystkim bez wyjątku, to znaczy tak tym, którzy organizacji jako producenci płody swej roli sprzedają, jako też tym, którzy jako nie producenci udziały mają, aby w niej dobrze kapitał ulokować, ciągnąć z tego zyski i do odbudowy polskiego rolnictwa i uczciwego handlu rękę przyłożyć.

Druga część idzie na bonusy, czyli specjalną dywidendę dla tych producentów, którzy swoje płody rolne organizacji sprzedali. Ci członkowie otrzymują dywidendę od sumy za jaką organizacji sprzedali w danym roku swoje płody rolne.

Dywidenda ta jest w tym celu, aby producenci, jako podstawa organizacji, nie praco-

wali na tych, którzy, nic nie ryzykując, dali tylko w akcjach swój kapitał i nic więcej.

Producent wiedząc o tym, że jeśli swoje zboże sprzeda dziś po cenie przypuśćmy 6000 marek za 100 klg., a jutro zboże będzie po 6500 marek i organizacja tak je sprzeda, a on na tym nic nie straci, gdyż nadwyżkę otrzyma w znacznej części w dywidendzie od sumy za jaką zboże sprzedał, nabierze zaufania do organizacji, a kupiec żydowski, lub polski paskarz, nie znęci go wyższą ceną w danym dniu. Ta specjalna dywidenda wytrąci z rąk żydowskich straszną broń, jaką jest ofiarowanie producentowi wyższej ceny od tej, jaką chce płacić danego dnia organizacja.

Trzecia część zysków idzie do rozwojowego funduszu organizacji. Z tego funduszu daje się grupom pożyczki na budowę magazynów, składów i t. p. Fundusz ten nigdy nie może być rozdzielony pomiędzy członków, gdyż stanowi on fundament finansowy organizacji, jako całości.

*
*   *

Podział zysków o którym wspomnieliśmy powyżej, jest najbardziej uczciwem postawieniem kwestji w zrzeszeniu tego rodzaju.

Jest to połączenie się systemu kapitalistycznego z kooperatywą.

W jakim stosunku do siebie i do ogólnego zysku mają być wypłacane obie dywiden-

dy? — zapyta ktoś lubujący się w konkretnem, cyfrowem stawianiu kwestji.

I na to jest odpowiedź. Stosunek, w pierwszym rzędzie, powinien być taki, jakiego zażąda większość członków. Oto przykład.

Grupa posiada przypuszczalnie 20,000,000 marek kapitału obrotowego, który jest używany do zakupna produktów rolnych. Kapitał ten w całej pełni był trzy razy w obrocie, czyli całkowity roczny obrót na zakup wynosił 60,000,000 marek. Od tej sumy zarobiono na czysto przypuszczalnie 25 proc., czyli 15,000,000 marek. Z tej sumy 10 proc. wypłaca się na dywidendy stałe wszystkim udziałowcom, zaś 7 proc. wypłaca się tytułem dywidend od obrotów, a zaś 8 proc. lokuje się w stałym funduszu organizacji. Stosunek procentowy może tu ulegać dowolnym zmianom.

Następnie—owe osiem proc. zarząd główny dzieli jeszcze na 2 części. Cztery procent zatrzymuje zarząd na fundusz pożyczkowy, bezprocentowy. Pożyczki udzielane są grupom lub centrom na magazyny, domy handlowe, lub też do funduszu potrzebnego często grupom raptownie, na uskutecznienie większych zakupów. Drugie cztery procent zarząd główny odsyła do wszystkich grup, które fundusz ten używają na rozbudowanie magazynów, składów, na pensje dla swoich pracowników, koszta biurowe i utrzymanie w ruchu interesu.

O ileby się w jakiej grupie, w centrum, lub w zarządzie głównym nagromadziły

większe fundusze, są one użyte na agitacyjne cele organizacji, na dobro handlu i przemysłu, albo inne cele, jak to zadecyduje ogólne głosowanie członków, w każdej poszczególnej grupie przeprowadzone osobno.

ZAKOŃCZENIE.

Nic na tym świecie nie jest doskonałego. Są tylko rzeczy, oraz plany, mniej lub więcej dobre, oraz skuteczne w praktyce.

Planowi temu nie jedno zarzucić można. Jedni powiedzą, że plan ten zbytnio faworyzuje producenta, inni zaś oświadczą, że jest to plan zmierzający do utworzenia olbrzymiego trustu w którym pierwsze skrzypce grać będą rolnicy.

Zarzuty te można odeprzeć łatwo. Ja twierdzę zawsze, ża ten kto najwięcej daje, najwięcej wzamian powinien otrzymać. Rolnik daje kapitał i daje swoje płody. Posiadacz kapitału, daje tylko kapitał. Któryż z nich powinien więcej otrzymać z powrotem?

Organizacja taka trustem kapitalistycznym nie jest — ani nie jest trustem rolniczym producentów, ponieważ nie sami producenci w nim stanowić mogą większość. W wielu grupach może nawet tak być, że producenci stanowić mogą mniejszość.

Gdyby nawet przyszło do tego, aby się organizacja stała trustem producentów, to lepszym dla kraju będzie taki polski trust od

trustu żydowskiego, dławiącego nas za gardło nie od dziś przecie.

A teraz proszę sobie przypomnieć to, co mówiłem na początku przedstawiając ogólny stan handlu i przemysłu polskiego.

Powiedziałem wtedy, że największym naszym nieszczęściem na tem polu, jest niesumienny żydowski pośrednik, pomiędzy producentem i konsumentem.

Pośrednika tego należy usunąć za pomocą zbiorowej akcji producenta i konsumenta. Ci dwaj muszą stanąć w jednym szeregu, jeśli dzieło odżydzenia naszego handlu i przemysłu ma być rzeczywiście dokonane.

Znając niewyrobienie naszych warstw kupieckich aż nazbyt dobrze — znając również spryt handlowy naszych Żydow, nie wierzę, aby za pomocą akcji rozstrzelonej, prowadzonej na własną rękę przez poszczególne jednostki zainteresowane w handlu i przemyśle, można było usunąć Żydów w ciągu stu lat i z ich rąk wydrzeć ten prymat, który u nas dzierżą.

Jednolita akcja rolników i polskich kupców, prowadzona w myśl planu podanego przez nas, procent ten przyspieszy znacznie.

Praca nasza powinna być prowadzona od podstaw. A jeśli nasz producent nie będzie sprzedawał Żydowi swoich produktów, a najważniejsze swoje zakupy będzie uskuteczniał we własnej organizacji, żydowski handel, żydowski hurtownik i kupiec detaliczny znajdą się w takiej sytuacji, że będą zmuszeni do

emigracji z Polski, ponieważ pola do akcji kupieckiej dla nich zabraknie.

„Cud“ ten jest możliwy do urzeczywistnienia, ale trzeba sporego nakładu pracy. Polska w tym wypadku pokryje się całą siecią grup i centrów, które, pracować będą harmonijnie, dążąc do jednego celu.

Nie będzie to bojkot, ale będzie to handlowa konkurencja, której Żydzi, nie wytrzymają.

Ponieważ praca cała nie będzie prowadzona jako bojkot Żydów, ale jako budowa handlu naszego, nikt nie będzie mógł na forum międzynarodowem głosić, że rozpalamy u siebie walkę rasową, czy nienawiść religijną.

W akcji takiej żaden rząd w tym kraju ze względów politycznych nie może przeszkadzać.

Nasz los jest w naszych rękach.

Rząd polski dla zbudowania handlu polskiego, niewiele może uczynić jeśli społeczeństwo trwać będzie w bezczynności. Zresztą, najlepiej liczyć tylko na własne siły.

Przed nami praca wielka. W kilku częściach Polski już ją podjęto w myśl tych właśnie planów, jakie przedłożyłem w tej broszurce. Wielu wybitnych kooperatystów naszych oświadczyło mi, że sposoby odżydzenia handlu polskiego podane przezemnie na odczytach kilku, uważają za praktyczniejsze od wszystkich innych jakie im są znane. To mnie skłoniło do ogłoszenia drukiem treści zawartej w niniejszej broszurce.

Wtelno, 25 lipca 1921 roku.